TUTORIAL 44 · FERRAMENTAS DO PLANO COMPLETO

Fluxo de Cadência (follow-up padronizado)

Para: **todos os usuários** (proprietário, gerente e vendedor) | Plano: **Completo** | Tempo: **5 minutos**

A cadência envia mensagens automáticas em sequência programada: por exemplo, uma no dia 1, outra dois dias depois, um e-mail na semana seguinte. Assim todo lead recebe o mesmo follow-up, sem ninguém esquecer.

PARTE 1 Crie a cadência

1. No menu lateral, em **Automação**, clique em **Fluxo de Cadência** e em `Nova Cadência`.
2. Dê o nome em **Nome da cadência...** e, se quiser, a descrição.
3. Em **Gatilho de inscrição**, escolha **Manual (inscrever leads individualmente)** ou **Automático (mudança de etapa do funil)**. No automático, escolha o **Pipeline**, a **Etapa que dispara a cadência** e, se quiser, **Filtrar por tags**.
4. Defina o **Horário de envio** (de/até) e os **Dias de envio**. Fora dessa janela nada é enviado.
5. Deixe ligado **Parar ao receber resposta** e escolha, se quiser, **Mover lead ao responder** e **Mover lead ao completar sem resposta**.
6. Se quiser, escolha o **Canal WhatsApp padrão** e o **Vendedor responsável (opcional)**.



ILUSTRAÇÃO DAS CONFIGURAÇÕES

PARTE 2 Monte as etapas

1. Em **Etapas da Cadência**, clique em `Adicionar etapa`.
2. Dê o **Título da etapa** (ex.: Primeira abordagem) e defina **Aguardar antes de enviar** em Minutos, Horas ou Dias. Na primeira etapa, com 0, o envio é imediato ao inscrever.
3. Em **Canal de envio**, escolha **WhatsApp (Texto Livre)**, **WhatsApp (Template)** ou **E-mail**. Escreva a mensagem (ou escolha o template aprovado, ou o Assunto do E-mail). No WhatsApp dá para anexar **Mídia**: Imagem, Vídeo, Áudio ou Documento.
4. Se quiser, use **Mover lead para etapa (pós-envio)**. Repita para cada etapa. O botão **Duplicar** copia uma etapa.
5. Confira tudo em **Linha do tempo** e clique em `Salvar Cadência`.

PARTE 3 Inscreva leads e acompanhe

1. **Automático:** basta mover o lead para a etapa do gatilho no CRM.
2. **Manual:** no Chat, abra a conversa (ligada a um lead) e o painel do contato. Em **Fluxo de Cadência**, escolha em **Selecionar fluxo…**, clique em `Iniciar fluxo` e confirme em `Iniciar cadência`. A primeira mensagem pode sair em cerca de 1 minuto.
3. No mesmo painel você pode `Pausar`, `Retomar` ou `Encerrar cadência`.
4. Na lista de cadências, clique em `Ver contatos` no cartão: a aba **Contatos** mostra quem está inscrito, a **Etapa**, o **Status** (Ativo, Pausado, Respondeu, Concluído, Cancelado) e o **Próximo envio**. Os números de **Inscritos** e **Responderam** mostram o resultado.



ILUSTRAÇÃO DO PAINEL DO CONTATO NO CHAT

Desligar é para sempre. Ao desativar uma cadência na lista, todos os leads em andamento são pausados e não recebem mais mensagens. A reativação não está disponível: para voltar, crie uma cadência nova. Para parar um lead só por um tempo, use **Pausar**. Encerrar não tem volta: se iniciar de novo, ela recomeça do passo 1.

PROBLEMAS Erros comuns e como resolver

O que aconteceu	O que fazer
A mensagem não saiu no horário esperado	Confira o Horário de envio e os Dias de envio. Fora da janela, o envio espera.
"A etapa N está incompleta"	Preencha a mensagem, o template ou o assunto daquela etapa antes de salvar.
"Nenhum fluxo ativo" no painel do Chat	Crie e salve uma cadência em Fluxo de Cadência. Ela precisa estar ativa.
O lead respondeu e a cadência continuou	Ligue Parar ao receber resposta na cadência.
Etapa com template não envia	WhatsApp (Template) exige o canal da API Oficial e um modelo aprovado (tutorial 22).

PRÓXIMO TUTORIAL
45 · Quiz Builder: qualificar e criar lead no funil certo

PRECISA DE AJUDA?
Suporte: _____